

## ANALISIS SIKAP PETANI KELAPA SAWIT TERHADAP PEDAGANG PENGUMPUL DI KECAMATAN SUNGAI APIT KABUPATEN SIAK

Dwi Alisa Agustina<sup>1</sup>, Eliza<sup>2</sup>, Shorea Khaswarina<sup>3</sup>

Program Studi Agribisnis, Jurusan Agribisnis  
Fakultas Pertanian, Universitas Riau, Kode Pos 28293, Pekanbaru  
[Dwii\\_aliisa@yahoo.co.id](mailto:Dwii_aliisa@yahoo.co.id)

### ABSTRACT

*This research was carried out in Sungai Apit subdistrict Siak regency. In general, the society in Sungai Apit working on palm sector where in the farming and marketing farmers sell their products to the collector. The objective of this research was to analyze of palm farmers' attitude towards merchant collector in Sungai Apit, to analyze the level of confidence and level of important palm farmers' attribute toward of merchant collector in Sungai Apit. The method of research that used was survey method and the sample was used simple random sampling. Palm farmer was sold to merchant collector then merchant collector was sold to big merchant and after that big merchant was sold to factory. The method of analysis data was used multiatribut Fishbein attitude analysis model, and analysis of Cartesian diagram. The results of this research showed that the attitude of farmers toward merchant collector as much as 128.77 including of good measurement category that is with the value of scale 106,99–142,64. The attributes pay cash, give a loan, keeping agreements / promises, fast service and good was superiority attribute and should maintained by merchant collector. Attribute pay cash was the highest dominant attribute from the level of confidence and the level of important.*

**Key words:** Farmer, attitude, merchant collector.

### PENDAHULUAN

Perkebunan kelapa sawit merupakan sumber pendapatan utama bagi sebagian besar penduduk Kecamatan Sungai Apit. Hal ini tampak dari aktivitas masyarakat dalam kehidupan sehari-hari dimana mereka menonjolkan usaha kelapa sawit sebagai sumber utama pendapatan keluarga. Pengelolaan kebun kelapa sawit dilakukan secara turun temurun sedangkan penjualan produksi kelapa sawit dilakukan kepada pedagang pengumpul yang ada di kecamatan Sungai Apit tersebut.

Banyaknya pedagang pengumpul disuatu daerah akan meningkatkan persaingan diantara lembaga pemasaran untuk mendapatkan *client* supaya menjual produksi kepada pedagang pengumpul bersangkutan. Untuk mendapatkan keunggulan dalam persaingan setiap pedagang pengumpul dituntut untuk

mampu memuaskan *client*, sehingga strategi untuk meningkatkan kepuasan pelanggan secara terus menerus perlu dilakukan. Hal ini dikarenakan konsumen yang tidak puas terhadap barang atau jasa yang diberikan maka akan mencari pedagang pengumpul lain yang mampu memberikan kepuasan pada mereka.

Hubungan kerja antara petani dengan pedagang pengumpul menunjukkan interaksi dalam usaha pemenuhan kebutuhan, sehingga dalam hubungan kerja tersebut akan memunculkan sikap, tingkah laku petani kelapa sawit terhadap pedagang pengumpul. Hubungan antara petani kelapa sawit dengan pedagang pengumpul sangat dekat karena mereka sama-sama memiliki kepentingan. Kepentingan yang dimaksudkan adalah petani kelapa sawit mendapatkan bantuan dalam kebutuhannya baik itu pinjaman uang maupun berupa pemenuhan kebutuhan lainnya dari

pedagang pengumpul, sedangkan pedagang pengumpul mendapat keuntungan dari petani kelapa sawit yang menjual hasil produksinya kepada pedagang pengumpul tersebut.

Adapun rumusan masalah penelitian ini yaitu : (1) Bagaimana sikap petani kelapa sawit terhadap pedagang pengumpul di Kecamatan Sungai Apit Kabupaten Siak (2) Bagaimana tingkat kepercayaan dan tingkat kepentingan petani kelapa sawit terhadap atribut pedagang pengumpul di Kecamatan Sungai Apit Kabupaten Siak.

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah: (1) Menganalisis sikap petani kelapa sawit terhadap pedagang pengumpul di Kecamatan Sungai Apit Kabupaten Siak (2) Menganalisis tingkat kepercayaan dan tingkat kepentingan petani kelapa sawit terhadap atribut pedagang pengumpul di Kecamatan Sungai Apit Kabupaten Siak.

## METODE PENELITIAN

### *Tempat dan Waktu Penelitian*

Penelitian dilakukan di Kecamatan Sungai Apit Kabupaten Siak terhitung dari bulan Februari 2016 sampai dengan bulan Juni 2016 yang meliputi survei lapangan, pengumpulan data, pengolahan data sampai penulisan laporan penelitian.

### *Metode Pengambilan Sampel dan Data*

Populasi penelitian ini adalah petani kelapa sawit yang menjual hasil kelapa sawitnya ke pedagang pengumpul (tauke) di Kecamatan Sungai Apit. Metode penelitian yang digunakan adalah metode survei. Dalam penelitian ini teknik yang digunakan yaitu *simple random sampling*. Jumlah populasi petani kelapa sawit sebanyak 754 petani dengan jumlah sampel yang diteliti sebesar 10% yaitu 75 sampel petani yang mewakili 5 desa yaitu desa Teluk Mesjid sebanyak 32 petani, desa Parit I/II sebanyak 11 petani, desa Teluk

Batil 11 petani, desa Bunsur 10 petani, dan desa Rawa Mekar Jaya 11 petani.

Penelitian ini menggunakan dua teknik pengumpulan data, yaitu meliputi data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh secara wawancara dengan responden sedangkan data sekunder diperoleh dari lembaga atau instansi-instansi yang terkait dengan penelitian ini seperti BPS, Dinas Perkebunan Siak, dan Instansi-instansi lainnya.

**Tabel 1. Variabel Indikator Atribut Pedagang Pengumpul Tingkat Kepercayaan dan Tingkat Kepentingan**

No	Indikator
1	Menepati kesepakatan atau janji
2	Memberikan pinjaman
3	Penyediaan sarana fasilitas
4	Pelayanan cepat dan baik
5	Membayar dimuka
6	Memberikan THR
7	Membayar tunai
8	Hubungan keakraban
9	Saran teman
10	Hubungan kekerabatan

Sumber : Hendri, 2014

Menjawab tujuan pertama penelitian yaitu menganalisis sikap petani kelapa sawit terhadap pedagang pengumpul digunakan metode multiatribut fishbein. Secara matematis sikap petani kelapa sawit tersebut dapat dirumuskan menggunakan model analisa Fishbein (Umar 2003) :

$$A_o = \sum_{i=1}^n b_i e_i$$

$$e_i = \frac{\sum_{i=1}^n r_{if} x_i}{n}$$

$$b_i = \frac{\sum_{i=1}^n r_{if}(y_i)}{n}$$

$A_o$  = Sikap terhadap objek

$b_i$  = Tingkat kepercayaan petani kelapa sawit terhadap atribut pedagang pengumpul

- $e_i$  = Tingkat kepentingan petani kelapa sawit terhadap atribut pedagang pengumpul  
 $r_i$  = Bobot skor ke-i  
 $f(x_i)$  = Jumlah responden yang memiliki bobot skor ke-i untuk variabel kepentingan ( $e_i$ )  
 $f(y_i)$  = Jumlah responden yang memiliki bobot skor ke-i untuk variabel kepercayaan ( $b_i$ )  
 $n$  = Jumlah kriteria atribut pedagang pengumpul

Menentukan nilai sikap petani kelapa sawit berdasarkan skala sikap digunakan skala 5, 4, 3, 2, dan 1 sehingga diperoleh rentang skala sikap pada Tabel 2.

**Tabel 2. Rentang Skala Sikap Petani**

Sikap Petani	Skor
Sangat Baik	5
Baik	4
Cukup Baik	3
Kurang Baik	2
Tidak Baik	1

Sumber : Reza, 2015

Menentukan kriteria pengelompokan WMS (*weighted Mean Score*) untuk skor rata-rata setiap kemungkinan jawaban. Kriterianya menurut (Sugiyono, 2007), sebagai berikut :

$$\text{Rentang skala} = \frac{5 - 1}{5} - 0,01 = 0,79$$

**Tabel 3. Kategori Alternatif Jawaban**

Kategori	Skor nilai
Tidak baik	1,00 – 1,79
Kurang baik	1,80 – 2,59
Cukup baik	2,60 – 3,39
Baik	3,40 – 4,19
Sangat baik	4,20 – 5,00

Menjawab tujuan penelitian kedua yaitu menganalisis tingkat

kepercayaan dan tingkat kepentingan petani kelapa sawit terhadap atribut pedagang pengumpul di Kecamatan Sungai Apit Kabupaten Siak dengan menggunakan Diagram Kartesius (Gambar 1). Diagram kartesius merupakan suatu bangun yang dibagi atas empat bagian yang dibatasi oleh dua buah garis yang berpotongan secara vertikal dan horizontal pada titik  $(\bar{X}, \bar{Y})$ , dimana  $\bar{X}$  merupakan rata-rata dari jumlah rata-rata nilai kepentingan petani kelapa sawit dan  $\bar{Y}$  adalah rata-rata dari jumlah rata-rata nilai kepercayaan. Dengan rumus:

$$\bar{X} = \frac{\sum_{i=1}^K \bar{X}_i}{K}$$

$$\bar{Y} = \frac{\sum_{i=1}^K \bar{Y}_i}{K}$$

Dimana:

$\bar{X}$  = Skor rata-rata seluruh faktor tingkat kepentingan petani kelapa sawit

$\bar{Y}$  = Skor rata-rata dari seluruh faktor kepercayaan petani kelapa sawit

$\bar{X}$  = Skor rata-rata tingkat kepentingan

$\bar{Y}$  = Skor rata-rata tingkat kepercayaan

K = Jumlah faktor atribut yang mempengaruhi kepuasan petani kelapa sawit

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Pembentukan sikap dapat dipengaruhi oleh berbagai faktor salah satunya pengalaman pribadi. Sikap petani terhadap suatu atribut tidak hanya berkenaan dengan atribut itu sendiri melainkan adanya interaksi pengaruh keluarga atau teman yang diteladani petani. Mengenali sebuah objek melalui cara melihat, meraba, mencoba dan menggunakan objek itu untuk waktu yang lama, maka seorang petani akan mempunyai sikap tertentu terhadap objek yang dipakai atau digunakannya tersebut. Biasanya sebelum petani memilih salah seorang

pedagang pengumpul tentunya ia memiliki suatu harapan-harapan kepada pedagang pengumpul tersebut setelah melihat, mencoba dan menggunakannya, petani tersebut dapat menilai apakah pedagang

pengumpul tersebut telah sesuai dengan harapannya atau tidak.



Gambar 1: Analisis Tingkat kepercayaan dan tingkat kepentingan atribut pada Diagram Kartesius

Sikap petani kelapa sawit terhadap atribut pedagang pengumpul di Kecamatan Sungai Apit Kabupaten

Siak berdasarkan tingkat kepercayaan dan tingkat kepentingan yang telah diperoleh, ditunjukkan pada Tabel 4.

Tabel 4. Nilai Sikap Petani Kelapa Sawit terhadap Pedagang Pengumpul

No	Atribut pedagang pengumpul	Tingkat kepercayaan (bi)	Tingkat kepentingan (ei)	bi x ei
1	Menepati kesepakatan/janji	3.92	3.89	15.25
2	Memberikan pinjaman	4.32	3.97	17.15
3	Penyediaan sarana fasilitas	3.68	3.33	12.25
4	Pelayanan cepat dan baik	3.81	3.92	14.94
5	Membayar dimuka	3.55	3.24	11.50
6	Memberikan THR	3.76	3.13	11.77
7	Membayar tunai	4.41	4.60	20.29
8	Hubungan keakraban	3.23	3.64	11.76
9	Saran teman	2.17	2.33	5.05
10	Hubungan kekerabatan	2.44	3.61	8.80
Nilai sikap petani kelapa sawit (Ao)				128.77

Tabel 4 dapat dilihat nilai sikap petani petkani kelapa sawit (Ao) terhadap pedagang pengumpul sebesar 128.77, nilai atribut tertinggi adalah membayar tunai sebesar 20.29 artinya atribut ini harus dipertahankan oleh pedagang pengumpul agar petani mau berlangganan dan mau menjual hasil

produksinya. Sedangkan nilai atribut terendah adalah saran dari teman dengan nilai 5.05 artinya atribut ini dapat diabaikan.

Tabel 5. Nilai Skala Sikap Petani Kelapa Sawit

Indikator	Skor nilai	Kategori
1	$\leq 35,66$	Tidak Baik
2	35,67 - 71,32	Kurang Baik

3	71,33 - 106,98	Cukup Baik
4	106,99 - 142,64	Baik
5	142,65 - 178,3	Sangat Baik

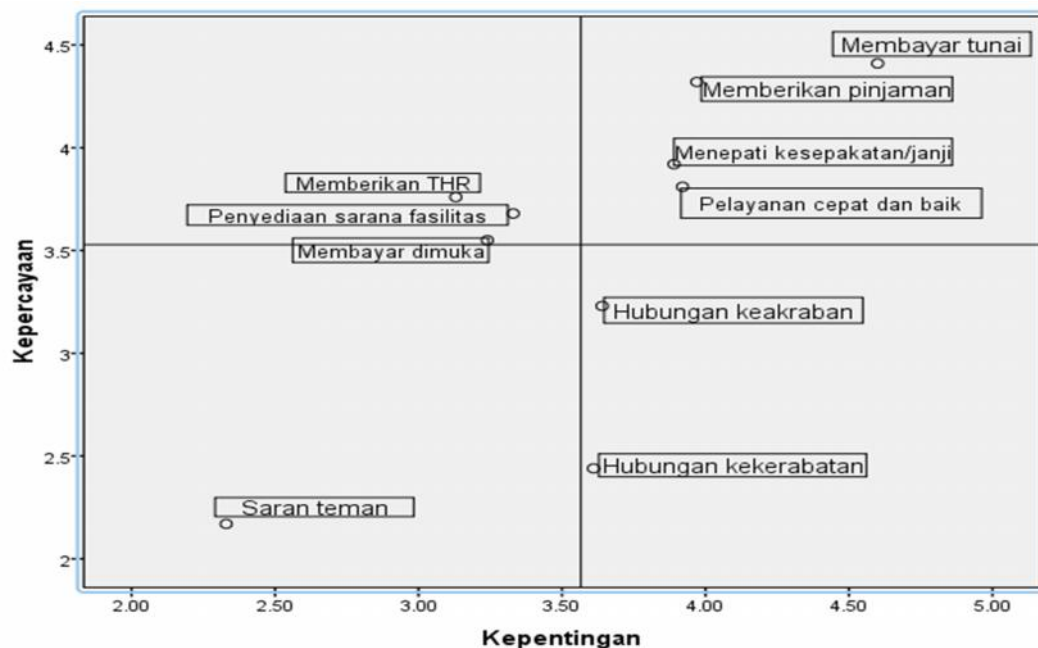
Tabel 5 nilai sikap petani terhadap pedagang pengumpul bernilai sebesar 128.77 termasuk kategori pengukuran baik atau indikator 4 yaitu dengan skala nilai 106,99 – 142,64. Berarti sikap petani terhadap pedagang pengumpul dalam penelitian ini termasuk kategori baik.

#### ***Analisis Tingkat Kepercayaan dan Tingkat Kepentingan terhadap Atribut Pedagang Pengumpul pada Diagram Kartesius***

Analisis diagram kartesius menggabungkan tingkat kepercayaan dan tingkat kepentingan setiap atribut yang akan menempatkan setiap atribut berada pada empat area yaitu kuadran I, kuadran II, kuadran III dan kuadran IV, dimana dengan nilai pembagi area untuk masing-masing sumbu kartesius adalah rerata tingkat kepercayaan dan rerata tingkat kepentingan.

Kuadran I menunjukkan atribut yang tingkat kepercayaannya diatas rata-rata (tinggi) akan tetapi tingkat

kepentingannya dibawah rata-rata (rendah). Artinya atribut tersebut tidak begitu penting namun mendapat perhatian yang berlebih dari pedagang pengumpul. Atribut kuadran II adalah atribut yang memiliki tingkat kepentingan tinggi dan kepercayaan tinggi. Artinya atribut yang berada pada kuadran II harus dipertahankan oleh pedagang pengumpul karena atribut yang berada pada kuadran II merupakan keunggulan yang dimiliki oleh pedagang pengumpul. Atribut kuadran III menunjukkan atribut dengan tingkat kepercayaan dibawah rata-rata (rendah) dan tingkat kepentingan diatas rata-rata (tinggi), artinya atribut yang terdapat pada kuadran III ini harus ditingkatkan kepercayaannya supaya penjualan kelapa sawit dari petani kepada seorang pedagang pengumpul semakin meningkat. Atribut kuadran IV adalah atribut yang menunjukkan atribut dengan tingkat kepercayaan dan kepentingan atribut yang dibawah rata-rata (rendah), sehingga atribut ini dapat diabaikan. Untuk lebih jelas dapat dilihat pada gambar 2.



Gambar 2. Analisis Diagram kartesius terhadap atribut pedagang pengumpul

Gambar 2 terlihat atribut pedagang pengumpul yang terdapat pada kuadran I, yaitu atribut penyediaan sarana fasilitas, memberikan THR, dan membayar langsung dimuka. Secara umum kuadran I mempunyai tingkat kepercayaan petani diatas rata-rata (tinggi) tetapi mempunyai tingkat kepentingan yang rendah.

Menurut penilaian petani penyediaan sarana fasilitas secara umum dinilai memiliki tingkat kepercayaan yang tinggi dan tingkat kepentingan yang rendah, artinya hampir semua pedagang pengumpul menyediakan sarana fasilitas untuk keperluan para petani, namun petani memandangnya sebagai tingkat kepentingan yang rendah. Oleh karena jika pedagang pengumpul tidak menyediakan sarana produksi petani tetap bisa memperoleh sarana dari pengumpul lain. Selain itu pemberian THR merupakan bantuan yang sering diberikan oleh pedagang pengumpul kepada petani pada saat lebaran, bantuan seperti THR ini merupakan bentuk terimakasih pedagang pengumpul kepada para petani yang sudah bersedia berlangganan, karena pedagang pengumpul bisa memiliki pendapatan yang besar itu berasal dari hubungan dan kerjasama dengan petani. Pemberian THR berada pada kuadran I artinya setiap pedagang pengumpul memberikan THR namun dalam kenyataan dilapangan ternyata THR yang diberikan oleh pedagang pengumpul kepada petani ternyata tidak mempengaruhi sikap seorang petani dalam memilih pedagang pengumpul langganan, karena petani berfikir bahwa kemanapun dia menjual kelapa sawitnya maka pedagang pengumpul yang menjadi langganannya pasti akan memberikan THR.

Atribut pedagang pengumpul lain yang termasuk dalam kuadran I

adalah membayar langsung dimuka, maksud membayar dimuka yaitu sebelum petani menjual hasil produksinya, pedagang pengumpul memberikan separuh dari uang harga penjualan dan separuhnya lagi setelah petani menjual produksi ke pedagang pengumpul. Rata-rata pedagang pengumpul bersedia membayar dimuka kepada petani, namun sikap pedagang pengumpul yang selalu memberikan pembayaran langsung dimuka tidak mempengaruhi sikap petani untuk memilih pedagang pengumpul sehingga pembayaran langsung dimuka memiliki tingkat kepentingan yang rendah.

Kuadran II terdapat atribut membayar tunai, memberikan pinjaman, menepati kesepakatan atau janji, dan pelayanan cepat dan baik. Keempat atribut pedagang pengumpul ini memiliki tingkat kepercayaan dan tingkat kepentingan diatas rata-rata (tinggi). Atribut ini dapat dijadikan sebagai kelebihan dan keunggulan pedagang pengumpul sehingga mampu menjadi seorang pedagang pengumpul yang baik dan menjadi pilihan petani untuk menjual hasil kelapa sawitnya. Atribut yang termasuk dalam kuadran II dikatan atribut-atribut yang sangat penting dan harus dipertahankan dengan baik oleh seorang pedagang pengumpul, karena atribut-atribut tersebut merupakan atribut yang merupakan kebutuhan pokok bagi seorang petani.

Atribut membayar tunai termasuk dalam kuadran II, artinya atribut ini memiliki tingkat kepercayaan yang tinggi dan kepentingan yang tinggi bagi petani. Pembayaran tunai sangat dibutuhkan petani, karena petani membutuhkan uang tunai saat menjual hasil produksinya untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, jika ada seorang pedagang pengumpul yang tidak melakukan pembayaran tunai maka petani tidak akan mau lagi

berlangganan dengan pedagang pengumpul tersebut. Menurut penilaian petani secara umum atribut memberikan pinjaman memiliki tingkat kepercayaan yang tinggi dan kepentingan yang tinggi karena berdasarkan kenyataan dilapangan pedagang pengumpul selalu bersedia memberikan pinjaman kepada petani jika petani membutuhkan pinjaman.

Atribut menepati kesepakatan atau janji termasuk juga dalam kudran II yang berarti atribut ini termasuk atribut keunggulan dari pedagang pengumpul. Pada umumnya pedagang pengumpul selalu menepati janji yang telah dibuatnya dengan petani, contohnya dalam pemberian pinjaman kepada petani. Selain itu atribut pelayanan yang cepat dan baik juga termasuk pada kuadran II yang artinya atribut ini memiliki tingkat kepercayaan dan tingkat kepentingan yang tinggi. Berdasarkan diagram kartesius secara umum pedagang pengumpul memberikan pelayanan yang cepat dan baik kepada petani dengan tujuan agar para petani tetap merasa nyaman untuk selalu berlangganan dengan pedagang pengumpul tersebut.

Atribut yang terdapat pada kuadran III adalah hubungan keakraban dan hubungan kekerabatan, artinya kedua atribut ini mempunyai atribut dengan tingkat kepercayaan dibawah rata-rata (rendah) dan tingkat kepentingan diatas rata-rata (tinggi), artinya atribut-atribut ini harus lebih ditingkatkan kepercayaannya oleh seorang pedagang pengumpul supaya atribut ini bisa menjadi andalan seorang pedagang pengumpul untuk menarik petani untuk berlangganan kepadanya. Atribut hubungan keakraban dan hubungan kekerabatan secara umum memiliki tingkat kepercayaan yang rendah dan tingkat kepentingan yang tinggi, hal ini terjadi karena petani berfikir akan lebih baik menjual hasil produksinya kepada pedagang

pengumpul yang sudah akrab dengan petani dan pedagang pengumpul yang merupakan kerabat petani, akan tetapi dalam kenyataan dilapangan hanya sedikit petani yang merupakan para petani yang sudah akrab dengan pedagang pengumpul dan para petani yang memiliki hubungan kekerabatan dengan pedagang pengumpul.

Atribut yang terdapat pada kuadran IV adalah atribut saran dari teman, artinya atribut pedagang pengumpul ini menunjukkan atribut dengan tingkat kepercayaan dan kepentingan yang dibawah rata-rata (rendah). Saran dari teman memiliki tingkat kepercayaan yang rendah dan tingkat kepentingan yang rendah karena berdasarkan kenyataan dilapangan hanya sedikit petani yang menjual kelapa sawit kepada pedagang pengumpul berdasarkan saran dari teman, pada umumnya petani kurang mempertimbangkan atribut saran dari teman untuk memilih pedagang pengumpul. Atribut yang termasuk dalam kuadran keempat merupakan atribut yang kurang dianggap penting oleh seorang petani dalam memilih pedagang pengumpul langganan, sehingga atribut-atribut yang termasuk dalam kuadran keempat ini dapat diabaikan oleh pedagang pengumpul.

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

### ***Kesimpulan***

1. Sikap petani terhadap pedagang pengumpul berdasarkan skala nilai sikap petani yaitu 128,77 termasuk kategori pengukuran baik (indikator 4) yaitu dengan skala nilai 106,99 – 142,64. Berarti sikap petani terhadap pedagang pengumpul dalam penelitian ini termasuk kategori baik.
2. Untuk tingkat kepercayaan dan tingkat kepentingan petani, berdasarkan analisis diagram kartesius untuk kuadran I diperoleh atribut penyediaan sarana fasilitas

, pemberian THR, dan membayar langsung dimuka. Untuk kuadran II diperoleh atribut membayar tunai, memberikan pinjaman, menepati kesepakatan/janji dan pelayanan yang cepat dan baik. Untuk kuadran III diperoleh atribut hubungan kekerabatan, dan hubungan keakraban, sedangkan untuk atribut yang terletak pada kuadran IV diperoleh atribut saran dari teman.

### **Saran**

1. Pedagang pengumpul yang baik harus memiliki kelebihan serta keunggulan agar menarik perhatian petani untuk tetap menjual hasil kelapa sawitnya atau berlangganan dengan pedagang pengumpul tersebut. Atribut yang harus dipertahankan pedagang pengumpul yaitu membayar tunai, menepati kesepakatan atau janji, memberikan pinjaman, dan pelayanan cepat dan baik.
2. Petani dan pedagang pengumpul harus selalu aktif untuk mencari perubahan harga kelapa sawit yang akan terus terjadi, agar petani tidak terlalu dirugikan oleh pihak pedagang besar. Dalam hal ini diperlukan koordinasi antara pihak pabrik, pedagang besar, pedagang pengumpul serta petani.

### **DAFTAR PUSTAKA**

- Fauzi,Y,dkk. 2002. Kelapa Sawit, Budidaya-Pemanfaatan Hasil dan Limbah-Analisis Usaha dan Pemasaran. Penebar Swadaya. Jakarta
- Gumbira E. dan A. Harizt Intan. 2001. Manajemen Agribisnis. Ghalia Indonesia. Jakarta.
- Slamet, Y., 1993. Analisis Kuantitatif Untuk Data Sosial. Solo: Dabara.

Soekartawi. 2001. Prinsip Dasar Pemasaran Hasil-Hasil Pertanian. Rajawali Pers. Jakarta.

———. 2002. Prinsip Dasar Manajemen Pemasaran Hasil-Hasil Pertanian Teori dan Aplikasinya, Raja Grafindo Persada, Jakarta.